

O MASCATE

A Revista do Comércio

Ano XXII - Nº192 - NOVEMBRO/DEZEMBRO DE 2012

PAPAI NOÉIS

Profissão e Solidariedade



SINDICATO DO
COMÉRCIO
VAREJISTA
DA BAIXADA SANTISTA

Gente da

Gente

A bicharada agradece



Vitrinismo

O Poder da Sedução



Final de Ano

Diretoria Executiva do Sindicato oferece mensagem aos associados



SUMÁRIO

5 Contribuição Assistencial Patronal 2012/2013

8 Quadro de Avisos

Confira também as dicas culturais do bimestre

9 Saúde: Parece que meus dentes estão ficando grandes, sangrando e amolecendo. O que está acontecendo?

10 Campanha Nome Limpo 2012

Campanha visa diminuir inadimplência

• **Novidade**

Sindicato e A.P.O. fecham parceria

11 Jurídico: Locação Não Residencial



12 Final de Ano

Diretoria Executiva do Sindicato oferece mensagem aos associados

15 34 mil pessoas se divertiram no

19ª Tribuna Kids

Patrocinadores revelam satisfação

16 Fecomercio e Fiesp pedem fim de multa extra do FGTS

Multa do FGTS passou para 50% há dez anos



17 Gente da Gente

A bicharada agradece



18 Vitrinismo

O poder da sedução

19 Pesquisa SCVBS

Contratações temporárias para a temporada terão aumento de 8,3% na Região

• **Hora da Pausa**

Os sentimentos no fim do ano

20 Sala do Empresário

Conheça as nossas consultorias gratuitas

21 Final de Ano

Cidoc e Sindicato orientam sobre troca de presentes

• **Coluna Empresarial**

O Momento de Escolher o Funcionário

22 Inscrições Abertas

Prefeitura de Santos e Comitê Pró Copa apoiam curso de Inglês para atendimento ao Turista Estrangeiro do Sindicato

23 Palavras Cruzadas



Papais Noéis

Profissão e Solidariedade



Novos Associados SCVBS

- L.B.S Gonçalves ME
- Pasini & Souza Comercial Ltda
- Angelo F. Colombrino
- Chassis Santista Equipamentos Rodoviários Ltda
- Andrea Gonçalves da Silva Me
- Clarice Rita do Carmo dos Santos-ME
- Marcia Teixeira Braga

Novos Credenciados SCVBS

- **PSICÓLOGA CLÍNICA E AURICULOTERAPEUTA**
Cristiane Sargo Gomes Menezes
Tel: (13) 3022-8250 – (13) 9104-7151
cristiane_sargo@hotmail.com
50% de desconto nas consultas de Auriculoterapia






Expediente:

Publicação Bimestral do
Sindicato do Comércio
Varejista da Baixada
Santista e Associação
do Comércio Varejista
de Santos

Av. Ana Costa, 25 - CEP 11060-001 - Santos/SP
Tel. (13) 2101.2800
site: www.scvbs.com.br
e-mail: scvbs@scvbs.com.br

Redes Sociais:

 www.facebook.com/scvbs ;
 www.twitter.com/scvbs ;
 www.youtube.com/scvbs1

Diretoria Executiva

Presidente: Alberto Weberman
1º vice-presidente: Omar Abdul Assaf
2º vice-presidente: Fernando Martins da Fonseca
1º secretário: Vagner Lino de Freitas
2º secretário: José Tenório de Freitas
1º tesoureiro: Reinaldo S. Rico Hipólito
2º tesoureiro: Hugo Brandi
Diretor Social: Joaquim Golçalves Martins
Diretor de Patrimônio: Paulo Simões Mirabelli
Gerente Administrativo: Marco Antonio Guimarães

Jornalista Responsável:

Carina Seles - MTB 66.113-SP

Redação

Cartas, sugestões de temas, opiniões
ou dúvidas sobre o conteúdo:
comercial@scvbs.com.br

Departamento Comercial:

Andrea Mano: (13) 2101.2825
e-mail: comercial@scvbs.com.br

Diagramação e Tratamento de Imagens:

Focuz Full Marketing
Av. Pedro Lessa, 1640 - cj.904
Aparecida - Santos/SP
Tel.: (13) 3238-1115

Produção Gráfica:

Demar Gráfica e Editora
Rua Luiza Macuco, 57/59
Vila Mathias - Santos/SP
Tel.: (13) 3222-2656

Tiragem: 8.000 exemplares

Permitida a transcrição de matéria desde que citada a fonte e após autorização prévia do Sindicato;

As declarações dos artigos assinados não são de responsabilidade do SCVBS.

Esta publicação também pode ser visualizada na internet em www.scvbs.com.br e <http://issuu.com/scvbs>.

Foto da capa: Nara Assunção

Fotos: Carina Seles

Publicação finalizada em 31/10/12

Palavra do Presidente

Comércio Próspero



Alberto Weberman

O ano de 2012 foi marcado por mudanças positivas no Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista. Reformulamos nossos canais de comunicação para que a relação com os associados fique cada dia mais estreita e produtiva. Tivemos como meta, a construção e propagação de um projeto inédito na região: a Sala do Empresário. Como vocês puderam perceber em edição passada, o projeto é um sucesso e auxilia diariamente, empresários e lojistas da Região, de forma gratuita. Estamos gratos pelo retorno satisfatório e pela confiança que nos foi depositada.

Este bimestre é marcado pelo aquecimento nas vendas, devido ao período regado de festas e comemorações de final de ano e, contudo, na liberação dos benefícios trabalhistas. Mesmo com um quadro de inadimplentes em Santos ficando na marca dos 20 mil, há aqueles consumidores que se organizaram financeiramente, quitaram suas dívidas e estão prontos para realizar novas compras para agradar aos entes queridos. A Baixada Santista percebe o reflexo deste fenômeno no aumento do consumo e no turismo, principalmente, com a vinda de turistas

do mundo inteiro, provenientes de cruzeiros marítimos.

Este é o momento ideal para alavancar as vendas. Confira nesta edição, pesquisa realizada pelo Sindicato que afirma que este período de final de ano terá crescimento de até 14% nas vendas em relação ao ano passado, com valor do ticket médio de R\$ 200. Para isso, é importante que os lojistas comecem o quanto antes a planejar quais serão as principais ações que a empresa pode fazer para atrair mais clientes. Segundo empresários e lojistas entrevistados, boa parte irá investir em promoções, propaganda, novos produtos e divulgação. A pesquisa completa segue nesta edição, além de orientações sobre troca de produtos, vitrinismo e uma interessante história sobre Papais Noéis.

O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista deseja a todos os empresários, comerciantes e trabalhadores, um Natal repleto de união, paz, harmonia e tranquilidade e que 2013 venha cheio de alegrias e realizações. Para 2013, o Sindicato tem como objetivo fortalecer cada vez mais o setor, oferecendo bons serviços e orientando-os cada vez mais.

Tenham todos boas vendas!

ATENÇÃO COMERCIANTE

cuidado com as reclamações trabalhistas



O REPIS é um benefício estendido a toda a categoria, mas se sua empresa não aderiu ao REPIS, e tem praticado os pisos diferenciados. **CUIDADO!** Ao final do contrato o funcionário terá direito, por lei, a receber as diferenças salariais devidas. Em atos homologatórios de rescisão de contrato de trabalho e comprovação perante a Justiça do Trabalho do direito ao pagamento dos pisos salariais diferenciados, a prova do empregador se fará através da apresentação do **CERTIFICADO DE ADESÃO AO REPIS**.

As micro e pequenas empresas que não aderirem ao REPIS, deverão obrigatoriamente praticar os pisos salariais das Empresas em geral.

Como aderir ao REPIS?

Consulte o Sindicato do Comércio Varejista ou seu Contador.

Contribuinte! Usufrua dos benefícios que o seu Sindicato oferece.

Depto de Contribuição – contato pelos telefones: (13)2101-2822; (13)2101-2833;
(13)2101-2834; (13)21012874. E-mail: contribuicao@scvbs.com.br.

Contribuição Assistencial Patronal 2012/2013

A Contribuição Assistencial Patronal é obrigatória para todas as empresas integrantes da categoria econômica, independentemente de seu porte, número de empregados, enquadramento em regimes especiais do Governo Federal, Estadual e Municipal, ou de filiação ao Sindicato.

Esclarecemos que o pagamento da Contribuição Assistencial é obrigatório nos termos que dispõe o artigo 8º – Inciso IV da Contribuição Federal, destinando-se ao “custeio do sistema confederativo da representação sindical respectiva...” e tendo o devido respaldo jurídico na alínea “e” do artigo 513 da CLT: “impor contribuições a todos aqueles que participam das categorias econômicas ou profissionais ou das profissões liberais representadas”. Portanto, a letra ‘e’ do artigo 513 da CLT dá possibilidade aos sindicatos de cobrar a Contribuição Assistencial, que é a prevista nos acordos, convenções ou dissídios coletivos.

A verba arrecada é aplicada em serviços e benefícios para o comércio da Baixada Santista, através de assistência jurídica e sindical nos Acordos e Dissídios Coletivos, promoções do comércio para aquecimento de suas vendas e outros tipos de benefícios aos associados e não associados.

Os valores e as condições de pagamento são sempre aprovados pela Assembleia Geral Extraordinária, composta pelas empresas da categoria, e inseridos nas cláusulas da Convenção Coletiva de Trabalho, instrumento de cumprimento obrigatório para todas as empresas da categoria.

Somente Sindicatos legalmente reconhecidos pelo Ministério do Trabalho é que tem a legitimidade para assinar Con-

venções Coletivas, e com isso também receber a Contribuição Assistencial.

Vamos esclarecer uma grande dúvida:

A Convenção Coletiva de Trabalho é destinada somente aos sócios?

Não, é destinada à toda categoria.

As vantagens conquistadas pelo sindicato beneficiam a todos, não sendo lícito gozar desses direitos e procurar escusar-se do cumprimento das obrigações.

Achamos essencial um esclarecimento sobre a distinção entre um filiado ou sócio de uma determinada categoria:

A Contribuição Assistencial Patronal nada tem a ver com a mensalidade associativa, a criação da contribuição assistencial encontra previsão constitucional e também é prevista na Convenção Coletiva de Trabalho, a qual é aprovada pelas assembleias entre a categoria profissional e patronal.

Por outro lado, a contribuição associativa está prevista no Estatuto da Entidade, é uma espécie de mensalidade cobrada pelos sindicatos apenas de associados, os quais obtêm benefícios especiais decorrentes da associação e só é obrigatória para os associados. Fundamento legal: art. 548, “b” da CLT.

Portanto uma vez instituída, a Contribuição Assistencial Patronal é extensiva aos sócios e não sócios do Sindicato.

Atenção Comerciante: O Vencimento e Valores da Contribuição Assistencial Patronal/2012 Será Fixado na Assinatura da Convenção Coletiva-2012/2013, com Vigência à Partir de 01/10/2012. Os Boletos Serão Encaminhados Pelo Correio ou Poderão Ser

Impressos em Nosso Site: www.scvbs.com.br.

Veja Alguns dos Benefícios Oferecidos Pela Entidade aos Nossos Contribuintes:

- Consultoria Jurídica gratuita;
- Medicina Ocupacional (Exames Admissional/Demissional);
- Convênio com a Nossa Caixa Desenvolvimento (Taxas de juros especiais);
- Banco de Currículos;
- Credenciamentos Médicos: Odontologia, Clínico Geral, Cardiologia, Oftalmologia, entre outros;
- Convênios Médicos, Odontológicos e de Assistência: Sul América, Medial Saúde, Unimed Fesp, Bradesco, Omint, e Plano de Saúde Santa Casa, Unidade de Pronto Atendimento São Lourenço, Odontobase, A.P.O. e Osan;
- Convênio com Instituições de Ensino: Faculdades, Escolas, entre outros;
- Certificado Digital (com descontos especiais para contribuintes);
- Sala do Empresário: Apoio ao setor de Marketing, Consultores Especializados, Auxílio administrativo e de Gestão Empresarial, Computadores com acesso livre à Internet;
- Salas e auditórios para locação (palestras, cursos, reuniões);
- Salão de Festas

**Atenção Contribuinte : Usufrua Destes Benefícios!
Indique um possível credenciado de sua preferência**

**Maiores Esclarecimentos entre em contato com o Departamento de Contribuição:
(13)2101-2822; 2101-2833; 2101-2834 e 2101-2874
site: www.scvbs.com.br
e-mail: contribuicao@scvbs.com.br**

Papais Noéis

Profissão e Solidariedade

Arquivo Pessoal



O Papai Noel Carlos Bellini, em campanha de Natal

Neste período de final de ano e Natal, o bom velhinho está, principalmente, nos shoppings. Além de as famílias fazerem as compras de Natal, sempre há o momento tão esperado das crianças: ver o Papai Noel - gentilmente sentado em sua cadeira - e pedir presentes. Filas quilométricas de crianças de todas as idades fazem a alegria desses lugares.

Um dos profissionais que trabalham nesta época do ano em shoppings da Região é o ator Carlos Bellini. Tudo começou em festas natalinas em sua casa com a família. “Me vestia de Papai Noel na noite de Natal para meus sobrinhos, sempre dava um jeito de eles não perceberem quem era para alimentar o sonho de criança em acreditar em Papai Noel”, conta.

Bellini disse que sempre teve fascinação por esta época do ano pois, segundo ele, as pessoas parecem mais felizes, com a impressão de estarem resgatando sentimentos que se perderam no decorrer do ano. “Resolvi então, vivenciar isso mais de perto e trabalhar como Papai Noel”, conta. “Entreguei propostas, junto ao meu

currículo de ator aos shoppings de nossa região e fui chamado para fazer o primeiro evento natalino em um empreendimento recém-inaugurado em São Vicente. Foi uma loucura no primeiro dia: centenas de crianças com seus olhinhos fascinados ao ver o bom velhinho e eu, podendo dar um pouco mais de esperança àquelas pessoas”, diz. “Dali em diante decidi que era isso que eu queria”, afirma.

O ator ficou dois anos consecutivos no mesmo estabelecimento, quando o chamaram para trabalhar como Papai Noel no Guarujá. Com a mudança, o contato com as crianças se tornou mais próximo e duradouro. “Fico feliz ao trabalhar em estabelecimentos que, além do lado comercial, desenvolve também o espírito natalino, o que é super importante para receber o público, pois este não só vai ao estabelecimento para fazer compras, mas sim para entrar naquele clima oferecido de luzes e magia, sendo o Papai Noel o coração de tudo isso”, relata.

Atualmente, Bellini desenvolve um trabalho há dois anos em um shop-

ping no bairro do Gonzaga. Segundo ele, esta nova mudança o cativou ainda mais. “Lá foi onde vivenciei uma de minhas maiores emoções. Saímos em um carro pela cidade para anunciar a chegada do Papai Noel. No momento da partida havia algumas pessoas aguardando, porém, quando retornamos, a Avenida Ana Costa estava totalmente tomada por uma multidão que aguardava o bom velhinho, entre crianças, adultos, olhares esperançosos e sorrisos”, disse o ator. “Uma menininha não parava de acenar dentre a multidão. O momento era mágico: luzes, neve, música... Em meio a tudo isso consegui, enfim, chegar ao trono e começar a receber as crianças. Passado um tempo, a mesma menininha chegou até mim com sua mãe e logo percebi que havia uma dificuldade ao falar e a ouvir dessa criança mas, pelos seus olhos compreendi tudo: sua alegria ao estar perto - não mais do Papai Noel - mas sim de suas esperanças e seus anseios”, disse emocionado.

Segundo ele, a mãe da criança contou que no ano passado ela tinha pedido para o Papai Noel que queria ouvir e falar normalmente como seus amiguinhos e, no momento, ela vinha desenvolvendo uma melhora com os tratamentos. Além do mais, ela estava ali para agradecer. “Então ouvi baixinho e com dificuldade o meu melhor ‘Feliz Natal e muito obrigado por me fazer poder ouvir’. Nós acabamos criando um elo entre criança e Papai Noel, tendo em vista que várias crianças retornaram”, disse. “Continuo cada vez mais tendo a certeza que o bom velhinho é o meu melhor personagem em minha carreira de ator e é com ele que posso compartilhar emoções como essa, posso ter a resposta de imediato, vivenciar tudo isso no mês de dezembro, o que faz toda a diferença no meu fazer teatral”, finaliza. Hoje, Bellini coordena um grupo de atores que executam esse trabalho em shoppings da Região e festas na noite de Natal.

O amor impera

Assim como a profissão de Papai Noel é muito gratificante em diversos aspectos, há também aqueles que se vestem como o bom velhinho voluntariamente. É o caso do corretor de imóveis, Roberto dos Anjos. “Após a morte do meu filho Ricardo, com 14 anos, devido ao câncer, eu e minha esposa vivemos momentos difíceis, pois ficamos quase dois anos sem trabalhar para podermos cuidar do nosso filho. Pouco depois de completar um ano de seu falecimento, fui convidado para ser Papai Noel em um evento do Grupo de Oração da Igreja Santo Antonio do Embaré. Quando fui entregar a fantasia de Papai Noel, a coordena-

dora do grupo me deu a fantasia, logo depois, ganhei 500 brinquedos de um amigo”, conta. As doações fizeram crescer uma grande ideia de ajuda ao próximo. Foi então que nasceu o projeto Anjos do Senhor, em dezembro de 2003. Roberto dos Anjos entregou os brinquedos recebidos vestido de Papai Noel no Hospital Santa Casa e, no ano seguinte, nasceu mais quatro projetos voltados à arrecadação de mantimentos, roupas ou brinquedos para serem entregues a pessoas carentes e pacientes internados nos hospitais da Região.

A campanha do Natal comemora 10 anos em 2012 e já atendeu quase 100 mil crianças. “Nossa meta este

ano é atender cerca de cinco mil crianças, arrecadando brinquedos, alimentos e fraldas descartáveis. A distribuição sempre é feita nas comunidades através de senhas distribuídas às crianças cadastradas pela própria comunidade”, conta. “Ser voluntário no Natal e o Papai Noel das crianças é gratificante, é como se meu filho estivesse presente. Ele é que é o primeiro anjo do meu projeto”, afirma Dos Anjos.

Nesta campanha, segundo ele, os brinquedos serão entregues em cinco comunidades e em três hospitais. Quem quiser colaborar, entrar em contato pelo site www.robertodosanjos.com.br.

ÚNICA

Soluções . Inteligentes

Uma empresa jovem, dinâmica e inovadora, chega à Baixada Santista para auxiliar empresas na Gestão Empresarial

A ÚNICA Soluções. Inteligentes traz ao mercado, a experiência obtida ao longo dos últimos 12 anos nas áreas de Recursos Humanos e Tecnologia da Informação, oferecendo serviços e produtos com o objetivo de atender da melhor forma possível a todas as necessidades de nossos clientes. Somos experts no tratamento de assuntos relacionados à Gestão de Pessoas e Tecnologia da Informação.

Atuamos com foco em diversos segmentos, propiciando a consistente adequação a cada modelo de negócio. Valorizamos os talentos humanos e os reconhecemos como diferencial competitivo frente à atual velocidade imposta pelo mundo corporativo.

Seguimos 3 linhas de negócios:

- 1. Soluções** (Portal Intranet e BPM – Gestão de Processos);
- 2. Gestão Empresarial e Gestão de Pessoas** (Consultorias relacionadas a vendas, Marketing Profissional, Plano de Negócios e serviço de Recrutamento e Seleção);
- 3. Capacitação Profissional** (Treinamentos mediante necessidade do cliente).

- Nossa maior preocupação é com a assertividade de nossos serviços para garantir a entrega do produto final.

- Somos uma empresa moderna que preza a excelência no atendimento e o compromisso com nossos clientes.

- Estamos sempre atualizados com as últimas tendências tecnológicas para que sua empresa tenha o melhor

Acesse nosso site para maiores informações: www.usi.net.br - Fone: (13) 4141-1971 - 9145-0104

Quadro de Avisos

Sindicato disponibiliza sinal Wi-Fi

Pensando em oferecer o melhor para o setor patronal da Região, o Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista está antenado com as tecnologias e moderniza seus espaços, disponibilizando Wi-Fi Zone em suas instalações. Com isso, é possível ao lojista, empreendedor, contadores e visitantes do prédio, acessarem à Rede na Sala do Empresário, localizada no mezanino, e também no Departamento de Certificação Digital, no 1º andar. Outros serviços oferecidos gratuitamente estão a utilização de computador e impressora, caso seja necessário na continuidade dos serviços prestados em nossas instalações.

Curso Manipulação de Alimentos

Dias: 10 - 11/11, 19 - 20/11/2012 e 10 - 11/12 **Horário:** 18h00/22h30
Investimento: • Associado R\$ 30,00 • Não Associado R\$ 100,00
Carga Horária: 9 horas

Professor: Erivelto Mello da Silva
Objetivo: Capacitar os participantes nas boas práticas de manipulação, ou seja, nos requisitos de organização e higiene, necessário para garantir a qualidade e segurança dos alimentos.

Local: Sindicato Comércio Varejista Baixada Santista
Av. Ana Costa, 25 - Vila Mathias - Santos/SP

Vagas limitadas.
Inscrições (13) 2101-2855 com Ariane

Outubro Rosa

O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista participou da Campanha Outubro Rosa, que seguiu até o dia 31 de outubro. O apoio à campanha se deu com a iluminação da fachada do prédio, localizado à Avenida Ana Costa, 25, no bairro da Vila Mathias, em Santos.

O movimento popular internacionalmente conhecido como Outubro Rosa é comemorado em todo o mundo. O nome remete à cor do laço rosa que simboliza, mundialmente, a luta contra o câncer de mama e estimula a participação da população, empresas e entidades. Este movimento começou nos Estados Unidos, onde vários Estados tinham ações isoladas referentes ao câncer de mama e ou mamografia no mês de outubro, posteriormente com a aprovação do Congresso Americano o mês de Outubro se tornou o mês de prevenção do câncer de mama.



Dica de Filme

A Saga Crepúsculo: Amanhecer parte II - O Final: A felicidade dos recém-casados Bella Swan e o vampiro Edward Cullen é interrompida quando uma série de traições e desgraças ameaça destruir o seu mundo. Mas a chegada de sua notável filha, Renesmee, dá início a uma perigosa cadeia de eventos que coloca os Cullen e seus aliados contra os Volturi. **Estreia prevista para 16 de novembro.**



Dica de Filme

O Hobbit - Uma Jornada Inesperada: O longa segue a aventura do personagem-título Bilbo Bolseiro, que enfrenta uma jornada épica para retomar o Reino de Erebor, terra dos anões que foi conquistada há muito tempo pelo dragão Smaug. **Estreia prevista para 14 de dezembro.**



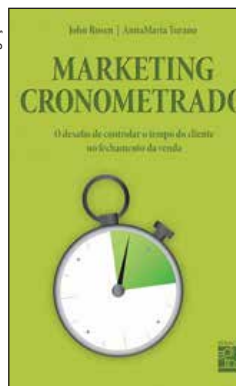
Dica de Filme

Frankenweenie: Depois de perder, inesperadamente, seu adorado cão Sparky, o jovem Victor usa o poder da ciência para trazer de volta à vida seu melhor amigo - com apenas alguns pequenos ajustes. Porém ele percebe que tentar dominar a vida pode ser algo monstruoso. Dirigido por Tim Burton. **Estreia prevista para 02 de novembro.**



Dica de Livro

Marketing Cronometrado, de Anna Maria Turano e John Rosen: Neste livro, os autores mapearam quatro estilos de compra (recreativo, cauteloso, impaciente e relutante) e ensinam como ajustar as estratégias de marketing de uma empresa para aproveitar o melhor de cada um deles, num método que batizaram de marketing cronometrado. Editora Senac. Preço médio: R\$ 65,00.



Programação de cinema sujeita a alterações. Informações: Cinesystem (Praia Grande) - Telefone: 3476-2000.

Parece que meus dentes estão ficando grandes, sangrando e amolecendo. O que está acontecendo?

Saúde

Rosemeire Aparecida Marques

Especialista em Implantodontia

CRO 49.425

Consultório: R. Pernambuco, 103- Gonzaga

Tel.: (13) 3289-4889

e-mail: dra.rose@esteticadental.com.br

www.esteticadental.com.br

Procure seu dentista com urgência, provavelmente você tem ou está a caminho de ter uma doença chamada Periodontite, popularmente conhecida como piorrêa, uma inflamação crônica que acomete a gengiva, ligamentos de suporte dos dentes e osso. É muito danosa, podendo levar à perda dos dentes.

A principal causa de cáries e das doenças da gengiva (gingivite e periodontite) é a placa bacteriana, que é uma película transparente que se organiza sobre a superfície dos dentes e ao redor da linha da gengiva, composta por uma colônia de bactérias que ataca os dentes e a gengiva. Segundo a Organização Mundial de Saúde, ela atinge 90% da população, mas poucas pessoas sabem disso.

A maioria dos pacientes que atendo em meu consultório teve esse problema e não sabia da gravidade da doença por falta de informação. Como a placa bacteriana é indolor, geralmente as pessoas não a notam e o seu acúmulo sobre o tecido gengival pode evoluir para a gengivite. Mau hálito, gengivas avermelhadas, inchadas, inflamadas e que sangram são sinais da gengivite.

A placa bacteriana, com o tempo, poderá se mineralizar, formando o tártaro. Este desloca a gengiva através da destruição das fibras gengivais, formando a bolsa periodontal. Se não houver o tratamento, a doença evolui e o osso que sustenta o dente poderá ser comprometido e ocorrerá a



Arquivo Pessoal

perda. Essa destruição dos tecidos de sustentação dos dentes é denominada de Periodontite.

Na maioria das vezes, não há dor e, justamente por isso, a doença que está ocorrendo não é percebida e só é notada quando algum dente envolvido nesta condição começa a apresentar mobilidade ou muda de posição.

Por esse motivo, é importante a visita ao dentista pelo menos a cada seis meses para evitar a instalação, progressão e reincidência.

Tanto a gengivite quanto a periodontite são passíveis de se evitar por meio de exames clínicos e preventivos. Há casos que só uma radiografia ou a sonda milimetrada são capazes de diagnosticar a

doença.

Os primeiros estágios da gengivite, de modo geral, podem ser revertidos por meio de profilaxia, da escovação adequada e principalmente pelo uso correto do fio dental.

O tabagismo é um dos fatores que favorecem o desenvolvimento da doença periodontal, mas existem outros que podem agravar a doença, como o estresse, mudanças hormonais, alguns medicamentos, diabetes e outras doenças que afetam o sistema de defesa do organismo.

A prevenção da doença gengival é fundamental, pois ter saúde bucal é importante tanto para a aparência e auto-estima, como para a saúde geral do seu corpo.

Campanha Nome Limpo 2012

Campanha visa diminuir inadimplência

O final de ano se aproxima e, com ele, os bônus trabalhistas como o 13º salário chegam às mãos dos trabalhadores. Para milhares deles, assim como aposentados e pensionistas, o tão esperado dinheiro já possui destino certo.

Dentre os principais compromissos e interesses financeiros podemos destacar, no líder do ranking, o pagamento de dívidas, como àquelas obtidas por meio de compras por cartão de crédito ou pelo pagamento em atraso do cheque especial.

Outra ação realizada pelos trabalhadores – e consumidores – está a satisfação em dar presentes, tanto para si mesmo, quanto para os entes queridos, para que se tenha um Natal e Ano Novo fartos.

Apenas uma parcela muito reduzida reflete sobre o que fazer com o dinheiro extra. Dentre as ações dos

poupadores estão a reserva de parte dos bônus para os gastos de início de ano ou a economia total do montante para futuros investimentos. Esta realidade é possível para pouquíssimos brasileiros, o que gera preocupação pois, o 13º salário é fator essencial para a agenda financeira das famílias brasileiras fecharem o ano no azul, com “chave de ouro”.

Atualmente constam cerca de 22 mil registros no órgão do SPC – Serviço de Proteção ao Crédito de Santos, com o montante de débitos em torno de R\$ 9 milhões. Para os que estão em dívidas, uma excelente alternativa para a solução dos problemas financeiros é a Campanha Nome Limpo 2012 promovida pela Associação do Comércio Varejista de Santos.

A Campanha ocorre do dia 19 ao dia 23 de novembro, para que os

consumidores inadimplentes possam quitar suas dívidas e habilitar seus nomes, com descontos especiais e parcelamento facilitado com as lojas credenciadas ao Setor de Recuperação de Crédito. As negociações podem chegar até 100% de isenção dos juros, dependendo do caso. O cliente pode consultar seu nome no SPC mediante apresentação dos documentos originais e verificar se seu credor participa da campanha para negociar seu débito e começar o Ano de 2013 sem restrições no CPF.

O credor interessado em diminuir a inadimplência de sua carteira pode contatar o Setor de Recuperação de Crédito para participar da Campanha. Informações o Setor de Recuperação de Crédito pelo e-mail src@acvs.com.br ou através do telefone (13) 2101.2873.

Novidade

Sindicato e A.P.O. fecham parceria

Com o objetivo de oferecer melhorias e benefícios para o setor varejista, o Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista e a A.P.O. – Assistência Personalizada Odontológica firmaram parceria. A A.P.O. é uma empresa operadora de planos odontológicos voltados para empresas, com atuação nacional e forte presença na Baixada Santista. “O trabalho consiste em prestar serviços de assistência odontológica aos funcionários e dependentes das empresas contratantes, por meio de rede credenciada de dentistas, clínicas e laboratórios, além do nosso centro odontológico 24 horas, localizado na Santa Casa de

Saúde de Santos”, afirmou o presidente da A.P.O., Jorge Sahade Neto.

A parceria entra em vigor a partir de 1º de novembro e visa oferecer aos associados - pessoas jurídicas - condições específicas e exclusivas para adquirirem planos odontológicos para os lojistas e seus funcionários. “São planos com mais de 150 procedimentos cobertos, carências reduzidas e atendimentos em toda baixada santista, com mais de 170 endereços”, diz Neto.

“Esta parceria nos proporciona maior visibilidade e fixação da nossa marca, além do que, o Sindicato dis-

ponibiliza aos seus associados um plano de qualidade certificada que hoje já atende há mais de 30 mil beneficiários em Santos e região”, afirma.

A A.P.O. é certificada pela Fundação Vanzolini com a NBR ISSO 9001:2008 e, dentre os diferenciais estão o atendimento nacional a todos os beneficiários, independente do local da contratação de origem, clínicas para atendimentos de urgências 24 horas durante o ano inteiro e atendimento telefônico 0800 – 24h. Maiores informações, o associado deve ligar no telefone 2104-4011.

Locação Não Residencial

Jurídico

Dr. Fernando Mendes Gouveia
Advogado do Sindicato/Associação
OAB/SP 47.877

Fonte: Locação e Despejo – Gildo dos Santos – 7ª Ed.

Departamento Jurídico



DA LOCAÇÃO NÃO RESIDENCIAL (Lei do Inquilinato – 12.112/2009)

Art. 52 - O locador não estará obrigado a renovar o contrato se:

I - por determinação do Poder Público, tiver que realizar no imóvel, obras que importarem na sua radical transformação; ou para fazer modificações de tal natureza que aumente o valor do negócio ou da propriedade;

Em comentários ao inciso I, deste Art. 52, lembrando que o mesmo ain da dispõe, do inciso II e parágrafos.

No regime do Decreto 24.150/1934, o locador podia se opor a renovação, entre outros motivos, por estar obrigado a realizar, no prédio, obras que importassem na sua radical transformação ou, ainda, modificações que aumentassem o valor da propriedade (Art. 8º, d), devendo, para tanto essa alegação, a ser deduzida na contestação, vir apoiada em relatório de engenheiro construtor, com estimativa de gastos.

A atual lei manteve a exigência de as obras serem determinadas pela autoridade pública, do que se interfere serem necessárias e inadiáveis, além de significarem grande transformação do prédio, de tal modo

que não possam ser feitas sem a sua desocupação.

No que respeita as obras que aumentem o valor do imóvel e portanto a sua responsabilidade, embora muito se tenha discutido a respeito no regime da Lei de Luvas, a conclusão a que se chegou, na doutrina e nos pretórios, foi a de que tais reformas, visando ao melhor rendimento do capital imobilizado, constituíam inegável direito do locador, incluindo no que se entende por “fruição”, uma das características do direito de propriedade.

Trata-se de considerar, nesse último caso, o que se conhece por retomada para construção mais útil.

Já a lei, ora comentada, com melhor técnica, previu duas hipóteses inteiramente diversas. Na primeira, as obras são determinadas pelo Poder Público, devendo, pois ser realizadas. Na segunda, as obras decorrem de interesse do senhorio, que buscara, com elas, seja pela modificação do prédio existente, seja pela sua demolição e reconstrução de um outro no local, aumentar o valor da sua propriedade. Com isto ficou afastada, em definitivo, a sempre renovada discussão, por parte dos inquilinos, nos processos de ação renovatória, de que a retomada somente poderia ser deferida se as obras fossem ordenadas pelo Poder Público.

O MASCATE traz, nesta edição, a continuação da análise do Departamento Jurídico, realizada pelo Dr. Fernando Mendes Gouveia - OAB/SP 47.877 e Dra. Nathália Machado Sant'Ana Oliveira - OAB/SP 295.525, advogados da entidade.

A importância das análises realizadas é garantir a plenitude de direito aos associados, evitando que, muitas vezes, sejam levados a cometer enganos por ignorar o texto legal em alguma área.

A complexidade jurídica fica assim explicada e de forma a ajudar as pessoas e as empresas no dia-a-dia.



Móveis para escritório, informática e linha escolar
DISTRIBUIDOR DE COFRES

- RESIDENCIAIS •
- INDUSTRIAIS •
- COMERCIAIS •
- POSTOS DE GASOLINA •

Orçamento Sem Compromisso
Planejamento no Local

www.moveltec.com.br

Av. Rangel Pestana (em frente o Col. Cesário Bastos)
Tel/Fax: (13) 3231.9110 / 3234.6286 / 3233.5739



Mariano
DESPACHANTE

Parcelamos muitas e IPVA em até 12 vezes



Av. Sen. Pinheiro Machado, 02
CEP 11075-001 - Vila Mathias
Tel.: (13) 3233-5454
Santos - SP



ODONTOBASE
PLANOS DE SAÚDE BUCAL

Para Sorrir a Vida Toda!

Planos Odontológicos

Escolha a sua cobertura: **R\$ 3,50**

a partir de:



Consulte o S.C.V.B.S.
(13) 2101.2873

Final de Ano

Diretoria Executiva do Sindicato oferece mensagem aos associados

A Diretoria Executiva do Sindicato, formada por comerciantes da região, deseja votos de boas festas. Confira:



“O comércio varejista está cada vez mais fortalecido e em 2013 não será diferente. Novas ideias e novos projetos estão ocorrendo na região e, como consequência, terão um impacto bastante positivo na Baixada Santista. Como lojista da Região e presidente do Sindicato, desejo a todos os lojistas e seus familiares um Natal repleto de alegria e um Próspero Ano Novo.”

Alberto Weberman - Presidente



“Que o Ano Novo venha recheado de boas notícias para a Região e para o Setor Varejista. Um Feliz 2013 para todos!”

Omar Abdul Assaf - 1º Vice-Presidente



“Ao falar em final de ano, me vem à cabeça a imagem de crianças. Talvez pelo fato de ter trabalhado tantos anos com brinquedos e ver o sorriso de uma criança ao ganhar um singelo carrinho. Creio que, se todos os seres humanos tivessem este sentimento, o mundo seria bem melhor. Desejo a todos os comerciantes e colaboradores um Natal muito feliz, regado de amor, paz, saúde e que todos tenham um ano repleto de bênçãos, sem intrigas e sem guerras”

Fernando Martins da Fonseca - 2º Vice-Presidente



“Nos próximos 365 dias do movimento de translação do nosso planeta em torno do Sol que se aproxima com a chegada de um novo ano, desejo a todos aos nossos colegas comerciantes muita paz e muita alegria e que tenhamos dias felizes e noites tranquilas.”

Vagner Lino de Freitas - 1º Secretário



“Natal é a celebração da glória do Criador na paz dos homens de boa vontade. É a superação das paixões, o renascimento ecumênico do amor, a Boa-Nova do encontro entre a vocação humana de Deus e a vocação divina do homem. Natal é o prenúncio de um mundo melhor, é a manifestação por meio de uma criança, da força nova que virá, da força que não esmaga, mas que liberta. Enquanto houver Natal, haverá esperança de vida, pois Natal é Deus juntando-se aos homens. Aos clientes, amigos e familiares, externamos nossos votos de que, na data magna da cristandade, entre seus presentes de Natal, Deus também coloque os Dele: Saúde, Força, União, Paz e Fé.”

José Tenório de Freitas - 2º Secretário



“Desejo a todo setor varejista um excelente Natal e que a passagem de ano seja regada a felicidade, paz e prosperidade, junto aos familiares. Que 2013 seja um ano excelente para o Comércio Varejista da Região.”

Reinaldo Segundo Rico Hipólito - 1º Tesoureiro



“Estamos chegando a mais um final de ano. Graças ao dinamismo do nosso comércio e de empresários atuantes, podemos celebrar o sucesso em 2012, assim como, devemos trabalhar para que 2013 seja melhor ainda. Desejo a todos um Natal muito feliz junto aos familiares e um novo ano repleto de realizações.”

Hugo Brandi - 2º Tesoureiro



“Desejo a todos os comerciantes e suas famílias um final de ano de muito amor, felicidade e paz, mas também, regado a bastante trabalho e vendas positivas. Esperamos que 2013 seja um ano de muitas realizações para todos.”

Joaquim Gonçalves Martins - Diretor Social



“O lojista é uma mola propulsora no País. Não é o excesso tributário que irá nos arrefecer em 2013. Precisamos de um Brasil mais justo. Desejo um feliz 2013 a todos os lojistas da Região”

Paulo Simões Mirabelli - Diretor de Patrimônio



café sachê

Café Sachê em
seu escritório é garantia de
um bom negócio!

Saiba mais sobre como receber nossa máquina de café expresso
em comodato no www.cafesache.com.br ou ligue para 0800 770 2333

Contate nossa representante:

Eliana Fortes

tel.: |13| 8135.2747 / 7821.0426

I.D.: 142*12873

email: eliana.cafesache@hotmail.com

34 mil pessoas se divertiram no 19º Tribuna Kids

Patrocinadores revelam satisfação

O Tribuna Kids é o evento mais antigo realizado pela TV Tribuna, afiliada Rede Globo na Baixada Santista e Vale do Ribeira. Com apenas um ano de transmissão, a emissora anunciava esta atividade com o objetivo social de comemorar o Dia das Crianças, oferecendo uma programação diversificada e gratuita.

Este ano, a ação chegou a sua 19ª edição e atraiu 34 mil pessoas nas cidades-sede Registro e Santos. A grande festa teve shows artísticos, oficinas, brincadeiras, exibição de desenhos e distribuição de sorvetes, pirulitos e frisbees. Os serviços seguiram com corte de cabelo, vacinação e orientações sobre higiene bucal.

“Trata-se de um evento de grande porte onde procuramos trazer novidades e serviços que atendam bem as crianças”, afirmou Michel Christoforo Kabbach, diretor local do Sesi (Serviço Serviço Social da Indústria), parceiro do evento desde a sua primeira edição.

Para o marketing do Cine Roxy, Mario Piccoli, o Tribuna Kids é relevante pelo retorno de marca e o público excepcional. “Trazer a nossa marca para um público que está acostumado com a qualidade Cine Roxy é muito importante para a nossa manutenção”.

O gerente comercial dos Sorvetes Kascão, Djalma Moreira, afirmou que é uma ação gratificante e que está no planejamento da empresa ao longo dos próximos anos. “Pelo fato de envolver crianças nos dá margem para um futuro de



José Luiz Borges

O evento contou com grande participação do público

grandes resultados”.

“O Sindicato sempre busca soluções para oferecer o melhor à toda a população, seja ele consumidor ou lojista, portanto, ficamos felizes e honrados em participar, mais uma vez, deste evento tão significativo na região”, disse o presidente do Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista, Alberto Weberman.

A gerente de Marketing da TV Tribuna, Rosângela Barreiro, ressaltou que o Tribuna Kids está consolidado e é tão aguardado pelas crianças por contar com empresas parceiras. “Este evento é construído a três mãos (realizadores, pa-

trocinadores e apoiadores). Graças a este grupo, que acredita no social e no poder que todos temos de modificar o nosso entorno, conseguimos crescer a cada edição”. A 19ª edição do Tribuna Kids foi uma realização da TV Tribuna, afiliada Rede Globo na Baixada Santista e Vale do Ribeira, em parceria com o Sesi (Serviço Social da Indústria), o 6º e 14º Batalhão de Polícia Militar do Interior. O evento teve o patrocínio do Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista, Sorvetes Kascão e Cine Roxy, com o apoio da Sabesp. Outras informações são encontradas no portal www.tvtribuna.com.

Fecomercio e Fiesp pedem fim de multa extra do FGTS

Multa do FGTS passou para 50% há dez anos

Fonte: Fecomercio, Por Cláudia Rolli e Toni Sciarretta

Representantes da indústria paulista e do comércio defendem o fim da contribuição de 10% criada para repor as perdas causadas pelos planos econômicos Verão e Collor 1.

O adicional surgiu quando a multa paga pelas empresas nas demissões sem justa causa passou de 40% para 50%. Reportagem da Folha mostrou que as perdas já foram pagas, mas a cobrança continua.

“O fim do adicional é importante para aumentar a competitividade das empresas em um momento em que se busca a desoneração da folha de pagamento”, diz Cassius Zomignani, diretor da Fiesp (reúne as indústrias paulistas). A entidade discutiu projeto para mudar a correção do FGTS.

Vagner Freitas, presidente da CUT, afirma que a discussão que deve ser feita não é se a multa

deve acabar ou não. “O trabalhador só consome se tiver emprego. Por isso, as centrais defendem um projeto mais produtivo, inclusive para as empresas: a criação de um fundo que seria mantido com esses recursos – do adicional de 10% - para ser usado por empresas que enfrentam dificuldades”.

A Fecomercio SP estuda entrar com ação coletiva para pedir que a multa retorne a 40%. “Várias ações tramitam na Justiça para não recolher o adicional de 10%”, diz Ana Paula Locoselli, assessora jurídica da federação. “Com a multa maior, cresce também a informalidade”.



fgts.gov.br

Bem-estar é cuidar do seu Sorriso



Todas as especialidades em um único lugar

- Ortodontia, Implante Dentário;
- Clareamento Dental, Periodontia;
- E muito mais!! Venha Conferir!!
- Condições especiais de parcelamento;
- Aparelho e documentação inclusos na mensalidade;
- Descontos entre 10% e 20% para associados do SCVBS.



Horário de funcionamento: de segunda à sexta das 8 às 19 hs. Sábado das 9 às 14 hs.

Rua Itororó, 102 - Centro - Santos/SP - Fone: (13) 3216-1050 / 3219-4207
www.clinicameudente.com.br

Gente da Gente

A bicharada agradece

O que faz esta ou aquela loja ser bem vista por todos? O capital humano, ou seja, as pessoas que trabalham no estabelecimento. Com isso, fica claro que diversos fatores podem fazer com que um profissional obtenha sucesso em sua carreira. Mas que fatores que o lojista ou funcionário deve desenvolver? Determinação, persistência e saber aprender.

Foi o que fez a veterinária Claudia Regina Guimarães Augusto Santana. “Morava em São Paulo com minha família e estava formada há um ano em Medicina Veterinária, quando vi um anúncio no jornal precisando de veterinário para trabalhar em Santos”, conta. “Iniciei minhas atividades no consultório como veterinária de pequenos animais em 1997. Dois anos depois, o proprietário resolveu mudar de cidade e me ofereceu o ponto. Pensei a respeito e decidi. Aceitei o desafio e, com ajuda dos meus pais, acumulei as funções de veterinária e administradora”, relatou.

Segundo ela, todos estes anos foram de grande aprendizado e trabalho, o que ofereceu como retorno após muita dedicação, conquistas e vitórias. Claudia dirige o Pet Shop João de Barro (Rua Laurindo Chaves, 329 - Jd. Castelo - Santos) há 13 anos e oferece serviços de banho e tosa, consultas veterinárias, venda de peixes, pássaros, hamsters, além de rações, medicamentos e uma ampla linha de acessórios para os pets em geral.

Claudia é uma empreendedora



Claudia Regina Guimarães Augusto Santana acumula as funções de veterinária e empresária há 13 anos

que sabe utilizar os recursos que conquistam a clientela que possui. Sua loja oferece um bom atendimento e deixam os clientes satisfeitos e dispostos a voltar.

Como forma de aprimorar conhecimentos, a proprietária decidiu se consultar na Sala do Empresário. “Estive na sala do empresário em agosto, com a intenção de organizar melhor minhas finanças, a fim de visualizar com clareza quais produtos vendo mais e, conseqüentemente, quanto faturar”, conta.

“Tinha todas essas informações anotadas, mas não de forma prática, por isso pedi ajuda para elaborar uma planilha completa. Isso foi feito no mesmo dia, e já estou colocando em

prática”, diz, orgulhosa.

Essa característica de oferecer o melhor faz com que seu estabelecimento sempre esteja repleto de cães de todas as raças que tomam banho e ficam limpinhos para brincar, o que confere que Claudia é uma empresária de sucesso, que sabe lidar com imprevistos e contorná-los para que a empresa sempre siga na melhor direção, agindo com rapidez sem deixar de oferecer o melhor a seus clientes.

“O que planejo para o futuro é aprimorar cada vez mais meus conhecimentos para aplicá-lo de forma que possa satisfazer cada vez mais as necessidades dos clientes e acompanhar sua evolução”, finaliza.

EMPÓRIO PROPLASTIK
PRODUTOS NATURAIS

Mais sabor e qualidade de vida para você!

AQUI TEM TUDO PARA UMA ALIMENTAÇÃO SAUDÁVEL!
Estacionamento Próprio

Av. Dr. Pedro Lessa, 2343 - Embaré
Tel.: (13) 3202-0300
WWW.PROPLASTIK.COM.BR

Ely Cury
DESPACHANTE

Rua Carvalho de Mendonça, 202
Tels.: (13) 3232-8441 - 3232.8295
E-mail: elycury@uol.com.br

PROJETO MÓVEIS PARA ESCRITÓRIOS E INFORMÁTICA LTDA.

COMPLETA LINHA DE MÓVEIS PARA: ESCRITÓRIO • INFORMÁTICA • ESCOLAR

DISTRIBUIDOR DE COFRES:

- RESIDENCIAIS
- INDUSTRIAIS
- COMERCIAIS
- POSTOS DE GASOLINA

www.projetoMOVEIS.com.br

ORÇAMENTO SEM COMPROMISSO • PLANEJAMENTO NO LOCAL
Loja: Av. Ana Costa, 69 - Tel/Fax: (13) 3222.6927/7084

Vitrinismo

O poder da sedução



A escolha dos produtos, decoração e iluminação são essenciais para uma boa vitrine

Em pesquisa realizada pelo Sindicato com cerca de 600 consumidores no período do Dia das Crianças constatou que o bom atendimento é fator essencial e decisivo para que o cliente realize a compra e tenha o desejo de voltar a realizar novas compras. Porém, o visual da loja é o primeiro impacto que o atrai para que este sinta vontade de entrar no estabelecimento.

Ou seja, a vitrine - um fator deste âmbito visual - é importante para seduzir, atrair e conquistar o cliente. Mas, você deve estar se perguntando: "Como posso fazer isso de forma que me traga retorno 100%?". Esta pergunta é estudada por profissionais voltados à diversas áreas e, atualmente é um dos maiores desafios do varejo, segundo o professor da ESAMC Santos, Fernando Alcalde. "A vitrine pode ser uma poderosa ferramenta de sedução, se tornando o primeiro responsável pelo impulso ao processo de compra, criando experiências de compra estimulantes para o consumidor, gerando fidelidade e diferenciação", afirma.

Estudos apresentam que a prática do vitrinismo, se trabalhado de forma correta, pode ser responsável por 50% a 80% das vendas, dependendo do seguimento do varejo. Para que o varejista consiga atingir esses dados é necessário que as técnicas de vitrinismo, as quais estão diretamente ligadas ao merchandising, sejam aplicadas de forma adequada. "A montagem de uma vitrine atraente não envolve somente o fato de colocar um produto bacana em exposição. O vitrinista deve se preocupar com todos os detalhes, a escolha pelos produtos mais expressivos dentro do mix

da empresa e o planejamento são fundamentais no momento de compor a vitrine", complementa.

É o que afirma também a Coordenadora dos Cursos de Moda da Unisant, Camila Gonçalves. "Nada melhor do que recebê-lo em um ambiente acolhedor, bonito e cheiroso. Hoje não se vende apenas um produto, é necessário fazer do ato da compra, algo prazeroso e que desperte uma memória afetiva. Por isso a preocupação com o visual de uma loja ou até mesmo de um escritório é tão importante", conta.

A Profissão

O vitrinismo, segundo Camila, faz parte do conceito de Merchandising: ferramenta de marketing que reúne técnicas de apresentação dos produtos de maneira tal que acelere sua rotatividade. "Trata-se de reunir de maneira harmônica e atrativa os produtos oferecidos no ponto de venda", conta. Para a montagem de uma vitrine são considerados recursos cênicos, como iluminação, decoração, entre outros itens, tal qual no teatro ou na TV, que ambientam os produtos e recriam o modo de vida do cliente, de maneira que, ao ver a vitrine, ele se identifique imediatamente com o conceito oferecido pela loja.

Segundo Fernando Alcalde, os vitrinistas trabalham nos bastidores, mas o resultado de todo o seu estudo e conhecimento é visto por milhares de pessoas e reconhecido pelas marcas e pelas empresas pelos resultados positivos que geram ao alavancarem o fluxo de pessoas nas lojas e, conseqüentemente, nas

vendas. "Em contrapartida, o amadorismo, produtos em demasia, a busca por tentar aproveitar cada milímetro e a falta de coerência no momento de montar a vitrine, ao invés de atrair, pode atuar de forma totalmente inversa", comenta.

Contudo, é sempre importante lembrar que a vitrine sozinha não vende. Os colaboradores devem ser treinados e qualificados para o atendimento, o ambiente interno e o layout da loja devem ser agradáveis e trabalhados para continuar e concretizar o processo de sedução iniciado anteriormente.

O valor que o profissional de vitrinismo pode ganhar tem relação com a quantidade de lojas que o profissional faz e a frequência de vitrines realizadas. As lojas têm a opção de contratar empresas terceirizadas para realizar o serviço ou ter um profissional especializado na área.

DICAS

- Pense no tipo de iluminação, cores, altura dos objetos, materiais, utilização de displays, datas sazonais, conceitos, dentre outros.
- A palavra de ordem em qualquer projeto de moda é: **Harmonia!** E por se tratar de um projeto, deve ser planejado e executado com cautela, ponderando-se todos os recursos necessários, bem como deve ser regido por uma temática definida de acordo com a coleção vigente.
- Vale como dica a variação periódica da vitrine (pelo menos uma vez na semana), pois atualmente não é valorizada aquela loja que põe tudo na vitrine de uma só vez, mas aquela que oferece novidades sempre!

Onde Encontrar (Cursos de Especialização)

Na região há opções para pessoas que queiram saber mais sobre o tema. A dica vale para lojistas, gerentes e funcionários. Confira:

Unisanta

Além dos cursos de cultura geral em Moda, Design e Gestão, tais como a graduação em Gestão Comercial em Moda e a pós LS em Gestão Estratégica em Design de Moda, a Universidade oferece também o curso de extensão em Vitrinismo, a qualquer pessoa, com ou sem formação em moda, a partir de 16 anos. Os interessados por essa área devem entrar em contato por meio do endereço eletrônico: cursolivremoda@unisanta.br

Pesquisa SCVBS

Contratações temporárias para a temporada terão aumento de 8,3% na Região

O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista realizou no período de 10 a 22 de setembro de 2012, pesquisa sobre contratações temporárias e expectativa de vendas no período, incluindo o Natal. A pesquisa foi realizada em duas partes, sendo a primeira para desvendar a expectativa de vendas pelo setor patronal do comércio varejista. A segunda parte refere-se à parte de contratações temporárias no período do final de setembro a janeiro de 2013. A pesquisa patronal foi realizada com 400 empresários do setor.

Segundo resultados, a temporada de verão deve ser bastante positiva com expectativa de gerar 13 mil vagas temporárias, um crescimento de 8,3% em relação ao ano passado. Segundo os lojistas entrevistados, 67% afirmam que irão contratar ao menos um funcionário temporário. Dependendo da necessidade, 11% afirmaram que há a possibilidade de contratar até quatro funcionários.

Neste período, as empresas entram em fase de contratação, devido ao aumento da população, com a vinda de turistas e com os pagamentos de final de ano, como o 13º salário. “Este é um fator positivo para o comércio no final do ano, pois o poder de consumo das famílias tende a aumentar”, afirma Alberto Weberman, presidente do Sindicato. Cerca de 20% das vagas podem ser preenchidas por jovens em situação de primeiro emprego. Na região, os segmentos que oferecerão mais vagas estão o setor de vestuário, calçados, cosméticos, eletrodomésticos e eletroeletrônico, correspondentes ao comércio de rua e shoppings. Outros setores que oferecem vagas estão o de turismo, hotelaria, além de supermercados. Dentre as funções mais requeridas estão a de analista de crédito, atendimento, crediário, vendedor, estoquista e etiquetador. 60% das contratações estarão na faixa etária entre 18 e 39 anos, com 1º ou 2º grau completos.

Em nível nacional, segundo a Associação Brasileira das Empresas de Serviços Terceirizáveis e de Trabalho Temporário (Asserttem) e pelo Sindicato das Empresas

Prestadoras de Serviços Terceirizáveis e de Trabalho Temporário do Estado de São Paulo (Sindeprestem), o final do ano deve motivar a contratação de 155 mil vagas de trabalho temporário em todo país, número 5,5% maior do que o verificado em 2011, quando foram contratados 147 mil temporários. A previsão para São Paulo é de 46.299 vagas temporárias. Isto significa que a Baixada Santista é responsável por 28% das vagas no Estado. “A Região ganha força com a vida de turistas para cá”, conta Weberman.

Historicamente as contratações se dividiam em 70% para o comércio e 30% para a indústria, que agora está mais cautelosa e deverá recrutar menos mão de obra: 25%. Já o comércio, que conta com o incremento do 13º salário e redução de juros bancários, deverá absorver 75% do total de temporários desta época do ano. Dos 155 mil contratos de trabalho temporário previstos em todo país, 15% têm chance de efetivação.

Vendas de Final de Ano e Natal

Em relação às vendas, os comerciantes e lojistas da região estão otimistas. A expectativa de vendas em todo o período, segundo a pesquisa, é de crescimento de até 14% em relação ao ano passado. O setor pretende alcançar os bons números no comércio por meio dos investimentos em promoções, seguido de propaganda, novos produtos e divulgação através de site.

O presente que mais será comprado, segundo a pesquisa, são – na ordem decrescente – roupas, bolsas e acessórios, móveis, calçados e itens de beleza. A forma de pagamento será cartão de crédito, com 67% das respostas, seguido por cartão de débito, dinheiro e carnê, com igualdade de 11% das respostas. O valor do ticket médio que o consumidor pretende gastar nesta data comemorativa é de até R\$200.

A margem de erro da pesquisa é de 4% e nível de confiança de 95%. A pesquisa tem caráter quantitativo, pelo método de levantamento com amostra aleatória estratificada.

Hora da Pausa



por Carla Ribeiro
de Oliveira

Psicóloga Clínica
Consultório: Av. Afonso Pena, 180,
conj. 44 - Embaré - Santos/SP
Tel.: (13) 3301-9055
www.psicologacarla.com

OS SENTIMENTOS NO FIM DO ANO

O Natal e Festas comemorativas do fim do ano, época de entrar em contato com as lembranças íntimas e particularidades. Um repertório que para muitos pode significar o reaparecimento de tristezas profundas, tendo em vista o aumento nos índices de suicídio, e para outros pode significar caridade, amor, otimismo e paz.

Cabe aqui descrevermos e nos aprofundarmos sobre este sentimento que nos invade sem pedir licença, este espírito natalino como exemplo de bondade e abnegação, que amplia o amor ao próximo e faz aflorar em nós o sentimento de comunidade, em que muitas vezes desejamos fazer pelo outro aquilo que, talvez, não tenhamos feito durante todo o ano. Eis que surge o presente, como símbolo desta mistura de amor e carinho representados em um artigo importante em nossa sociedade. Em uma relação recíproca de amor, generosidade e cuidado.

As festas comemorativas de fim de ano resgatam valores e desejos prósperos importantes de serem projetados em um ano seguinte, nos fazem entrar em contato com nossos sentimentos mais íntimos e assim, reavaliarmos o que consideramos importante ou inócuo.

Mas como perpetuar sentimentos tão positivos e mantê-los vivos no decorrer do ano? Não é exercício simples, haja vista que a rotina do dia a dia traz grande estresse em que somos estimulados a olhar, responder e atuar em um mundo repleto de exterioridades, e que não é comum em nossa sociedade, infelizmente, termos uma vivência mais interiorizada.

Assim, pode-se adotar atividades que proporcionem vivências com o seu interior, otimizando a oportunidade de reatar laços afetivos à família e amigos, em dar *feedback* às próprias necessidades e sentimentos. Buscar uma relação mais honesta consigo e não só em corresponder ao que os outros esperam de você.

Sala do Empresário

Conheça nossas consultorias gratuitas

A Região conta com um projeto inovador para as empresas da região. A Sala do Empresário é um espaço localizado no Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista que comporta diversos tipos de serviços para solucionar dúvidas dos empresários da região.

A Sala do Empresário visa direcionar os que não têm conhecimento de gestão de seu estabelecimento, assim como também atinge os que já têm conhecimento e buscam mais conforto, solucionando questões empresariais em um único lugar. O objetivo do Sindicato é oferecer ferramentas e orientações que gerem crescimento no faturamento individual, soluções de modernização do estabelecimento e aperfeiçoamento no nível de marketing, por exemplo.

Com inauguração em julho, a Sala do Empresário já recebeu centenas de lojistas, empreendedores e pro-

prietários com dúvidas nas áreas de Gestão, Marketing, Jurídico dentre outros.

Conheça nossas consultorias gratuitas:

- **Gestão Empresarial**

Auxilia na administração da empresa, como na elaboração plano de negócios, além de mapear o quanto o empresário investiu, como andam os números e no que se pode melhorar perante a concorrência.

- **Marketing Empresarial**

Com foco no cliente, a consultoria busca soluções de acordo com o perfil de cada empresa.

- **Consultoria Financeira e Imobiliária**

Para solucionar dúvidas e fazer simulações voltadas às áreas de Aporte Financeiro, Empréstimo com Garantia de Imóvel Comercial e/ou residencial, Capital de Giro, Financiamento Imobiliário (imóvel comercial e/ou residencial), crédito rotativo, conta

garantida, dentre outros. É necessário agendar um horário.

- **Consultoria Financeira**

Soluciona dúvidas quanto à regularização, negociação de Juros, renegociação de dívidas e financeiro.

- **Consultoria Jurídica**

Para solução de dúvidas quanto à legislação trabalhista, consumerista, dentre outros.

- **Consultoria Contábil**

Soluciona dúvidas sobre NFe (Nota Fiscal Eletrônica), Simples Nacional, MEI (Micro Empreendedor Individual), tributos, abertura de empresas, alteração de dados, dentre outros.

As consultorias atendem de segunda a sexta-feira, das 14 às 17 horas, porém a Sala do Empresário, assim como o agendamento, funciona das 9 às 12 horas e das 14 às 17h30.

Venha nos conhecer e tomar um excelente café, da Café Sache. Mais informações ligue (13) 2101-2881.

Sua Empresa precisa de orientação rápida sobre vários temas atuais que auxiliarão no **gerenciamento do seu negócio?**

Contamos com uma **ampla equipe** de consultores **especializados** em diversas áreas prontos para atendê-lo

- Abertura,
- Transferência e Encerramento de Empresas;
- Regularização de Empresas junto a todos os órgãos;
- Consultoria Tributária.



Referendum Serviços Contábeis

Matriz Guanujá: Rua Amazonas, 547 - Loteamento João Batista Julião - 11443-530 - Tel.: (13) 3392-2507 / 3351-6594
Unid. São Paulo: Av. Brigadeiro Faria Lima, 1461 - 4º e 6º andares - Pinheiros - 01452-002 - Tel.: (11) 3254-7390

referendum@referendum.com.br | www.referendum.com.br

10%
de desconto para
associados ao Sindicato

Final de Ano

Cidoc e Sindicato orientam sobre troca de presentes

Com informações da Prefeitura de Santos - PMS/Secom

Depois da correria das compras de Natal, o comércio tem a tendência de manter o movimento devido aos clientes que vão às lojas para a troca de presentes. O Cidoc (Departamento de Informação, Defesa e Orientação ao Consumidor), orienta cidadãos e lojistas quanto às trocas de Natal para que a relação consumidor-lojista continue de forma saudável.

Segundo o Departamento, a substituição só é obrigatória se a mercadoria apresentar algum defeito de qualidade. Neste caso, o fornecedor tem prazo de trinta dias para resolver o problema. Após este período, o consumidor poderá exigir a substituição por outro produto novo e idêntico ou a devolução do valor pago, ou ainda o abatimento proporcional na compra de outro produto.

De acordo com informações do Cidoc, trocas por tamanho ou cor, por exemplo, são realizadas por opção das empresas. Para isso, é necessária que a substituição da mercadoria seja acordada no ato da compra, e que essa informação conste por escrito na nota fiscal. “Hoje em dia, os fornecedores estão mais conscientes de que é melhor trocar para ganhar o cliente. Tem loja que até possui setor específico para isso. E o consumidor contente sempre volta e compra mais tranquilo. Além disso, na troca, ele sempre adquire mais alguma coisa”, explica o chefe do Cidoc-Santos, Adelino Rodrigues.

No caso de compras pela internet, o consumidor tem prazo de sete dias, a contar da contratação ou do recebimento do produto ou serviço, para arrependimento, devendo requerer a quantia paga e devolver o produto adquirido, de acordo com o Código de Defesa do Consumidor.

O Cidoc ressalta que é importante ressaltar que quando o consumidor e fornecedor estiverem estabelecidos no Brasil, o Código de Defesa do Consumidor é de aplica-

ção obrigatória. Porém, se o fornecedor estiver estabelecido no exterior, sem filial ou representante no país, o consumidor poderá ter dificuldade para acionar o código. Outras informações no Cidoc pelo telefone 3202-1899 ou email cidoc@santos.sp.gov.br.

Produtos

Além das trocas, é importante que o lojista esteja atento na hora da venda quanto alguns fatores. Com relação à venda de perfumes e cosméticos, a embalagem deve informar a composição e prazo de validade. Os brinquedos devem conter o selo do Inmetro (Instituto Nacional de Metrologia), garantia que o produto passou por testes de qualidade. É preciso que esteja na embalagem ainda a faixa de idade para o qual é indicado. As vendas pela internet devem mostrar os prazos de entrega e oferecer nota fiscal.

Isto é necessário para que o lojista não seja autuado e ofereça segurança para os clientes. No Natal do ano passado, segundo a Prefeitura, o Cidoc e o Procon autuaram 22 estabelecimentos comerciais com irregularidades durante a Operação Natal. A falta de informação do preço para pagamento à vista foi a ocorrência mais frequente em 19 das empresas autuadas. Outros três estabelecimentos apresentaram diferença de preço para pagamento à vista em dinheiro ou cartão e produtos com prazo validade vencido. Os fiscais estiveram em 54 lojas de calçados, bijuterias, joalherias, vestuários, brinquedos e eletroeletrônicos, para verificar o cumprimento do Código do Consumidor. O valor das multas depende do porte econômico de cada firma e da gravidade da infração.

Caso o lojista tenha dúvidas quanto às vendas e trocas de produtos, o Cidoc disponibiliza o e-mail cidoc@santos.sp.gov.br ou pelo telefone 3202-1899, para esclarecimento de dúvidas.

Coluna Empresarial



por **Larissa Forjanes**
Consultora da Única
Soluções Inteligentes
www.usi.net.br

O MOMENTO DE ESCOLHER O FUNCIONÁRIO

Nas consultas diárias que faço na Sala do Empresário, no próprio Sindicato, diversas dúvidas assombram o dia a dia da categoria. Dentre as principais questões estão assuntos relacionados à Gestão de Pessoas. Sempre vejo muita gente com dificuldade para contratar um profissional. Isto requer alguns fatores que devem ser analisados e aplicados na hora da seleção.

Avaliar um candidato sem um bom conhecimento do processo de Recrutamento e Seleção pode tornar o processo uma tarefa nem um pouco fácil, o que pode comprometer na escolha do profissional. Este erro pode acabar custando muito caro para a empresa. Então, como fazer para escolher bem sua equipe de trabalho?

O primeiro passo para uma contratação eficaz é realizar uma boa definição do perfil, determinando claramente quais são os pré-requisitos para o cargo solicitado, além de não se esquecer de um item importante: o perfil comportamental.

Depois, é necessário realizar uma triagem para selecionar os melhores candidatos e utilizar técnicas de entrevistas e testes relacionados ao perfil da vaga. A empresa deve fazer um planejamento de perguntas com questões que deixem claro a experiência profissional e comportamental do candidato.

O ideal é não perguntar “o básico”. Normalmente, os candidatos possuem respostas decoradas fornecidas por sites de Recursos Humanos. Inove, questione situações, faça simulações, realize sua entrevista com perguntas abertas para que as respostas possam vir de casos reais vivenciados nos empregos anteriores e você consiga identificar características pessoais e profissionais.

Uma escolha correta sempre traz retorno garantido. Maiores dúvidas, marque sua consulta e venha tomar um café na Sala do Empresário. Desejo \$uce\$\$o em seu Processo de Recrutamento e Seleção.

Inscrições Abertas

Prefeitura de Santos e Comitê Pró Copa apoiam curso de Inglês para atendimento ao Turista Estrangeiro do Sindicato



Santos é uma das principais cidades turísticas do país e atrai milhares de turistas do mundo inteiro todos os anos. Mesmo assim, a região sofre com a falta de capacitação de profissionais, inclusive no comércio varejista, que encontra dificuldades para atender turistas estrangeiros.

Pensando nisso, o Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista e o Senac Santos promovem, em parceria, o Curso de Inglês Básico para capacitação de atendimento aos turistas. De acordo com o presidente do Sindicato, Alberto Weberman, o curso representa a essência dos serviços oferecidos pelo Sindicato. “Oferecer apoio ao lojista, ao empresário e ao comerciante é nossa função principal”, conta. São turmas de Inglês Básico I, que visam melhorar a comunicação entre os colaboradores e os turistas, aumentando as vendas do comércio e, conseqüentemente, maximizando os lucros dos estabe-

lecimentos. As turmas são compostas por 20 pessoas cada e as inscrições estão abertas.

De acordo com a gerente do Senac Santos, Andréia Melgaço, o curso surgiu da necessidade de qualificar o setor para melhorar o atendimento aos turistas que chegam à cidade, o que contribui no desenvolvimento e o aumento das vendas. “O conhecimento da língua deverá facilitar a comunicação entre os atendentes dos estabelecimentos e os consumidores estrangeiros”, afirma.

O curso

No curso, o participante aprenderá a comunicar-se por meio de frases curtas e simples relacionadas a temas cotidianos. “Temas esses que permitem, por exemplo, identificar e apresentar pessoas, falar sobre profissões, perguntar ou fornecer dados pessoais, dizer as horas e indicar localizações, entre outros”, comenta

Andréia. O aluno também torna-se capaz de compreender e redigir textos curtos e simples como mensagens, cartões postais e e-mails, a partir de modelos. O Curso de Inglês tem apoio da Prefeitura de Santos, do Comitê Pró-Copa e Santos e Região Convention & Visitors Bureau.

Quem pode participar?

Podem participar quaisquer funcionários que atuem ou atuarão nos próximos eventos nacionais com turistas ou clientes que falem inglês, ou seja, lojistas, empresários e funcionários dos setores varejista, hotelheiro, alimentício, de transporte, de atendimento, dentre outros. Ao final do curso será oferecida à empresa participante um selo de qualificação e certificação para ser colocado em local visível ao público no estabelecimento, indicando que o local possui um profissional capacitado para o atendimento em questão.

A RÁDIO DA SUA EMPRESA
ANDA MEIO
DESATUALIZADA?



INOVE!

A música influencia no comportamento do consumidor, por isso, a Toca Online oferece uma rádio exclusiva. Com estudo profissional que conecta a música à sua marca, fortalecendo sua empresa através do ambiente agradável e ideal para o cliente, por meio de soluções em trilhas sonoras personalizadas, seja para lojas, eventos, desfiles, shows, jingles, shoppings, academias ou supermercados.

SAIBA MAIS

www.tocaonline.com.br

Fone: (13) **3302.0007**
3222.1509

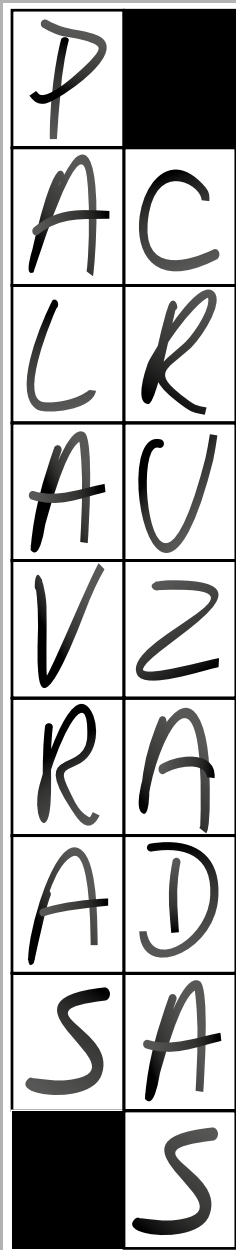
contato@tocaonline.com.br

TOCA
NLine

Faça como nossos clientes:

UNIQUE SHOPPING PATIO IPORANGA *Iriana* BLUE GARDENIA

e conecte seu público a sua marca.



Corante indicador de pH (Quím.)		Direito das autoridades que não podem ser julgadas em tribunais comuns	Equipe de Fórmula 1	Mesa de sacrifícios	A maior igreja evangélica petencostal do Brasil
		Filtro do sangue	Bem recebido		
Fator inerente à cirurgia			A pele humana		
		(?) Costello, ator cômico (EUA)		Ponto direto de saque	
Barulho; ruído	Liga de mercúrio (Quím.)		Alerta orgânico (?) Kidman, atriz		Marca da pessoa atrevida
				60 quilos de café	
Planta como o sapê	Acrescentar			A região brasileira dos pampas	
Característica do guepardo, que pode chegar a 115 km/h					
		Meio-fio Inseto caseiro asqueroso		Despenca O "P" na sigla TPM	
Formato de cantoneiras	A Casa de Machado (sigla) Enxuto		Roedor silvestre Região do Ceará		
Perder a cor				Caixa de madeira	
Congelar o orvalho Pequeno primata			Ampére (símbolo)	Variedade de suíno baixo e gordo	
		Muito valiosa (fig.) O satélite da Terra			(?) alteza, tratamento dado a príncipes
Tipo de leite	Latitude (abrev.)		Gal Costa, cantora baiana	Utilize	
Contraceptivo interno			(?) - Bretanha, ilha européia	Abreviatura de torre, no xadrez	
Escritores como Jorge Amado					

BANCO /lou, 4/paca, 5/laura, 6/nicole, 8/máigama — esmaecer, 9/tomasso.

Solução das cruzadas da edição nº 191



ESPLÊNDA
móveis

Móveis Coloniais Estofados Copas Peças

Vendas a Vista e a Prazo

Ligue: 3235.3453 / 3232.8266

Av. Sen. Feijó, 275 - Santos

Mariana Lapetina
Fotografia

Books Festa Infantil Casamentos

Eventos em geral

www.marianalapetina.blogspot.com.br
/marianalapetinafotografia
mar.lapetina@gmail.com / cel. 3433.8383

Nós temos um plano para você sorrir sempre.



- um benefício de qualidade custa menos do que você imagina
- nossas referências são os nossos clientes
- planos a partir de 5 pessoas (mínimo de 2 titulares)
- certificado de qualidade ISO 9001-2008
- ampla rede credenciada
- mais de 150 procedimentos cobertos

Consulte seu corretor
ou ligue para
4003-0161



www.apoodonto.com.br

Somente para associados ao Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista

ANS - nº 41.112-4